CASH

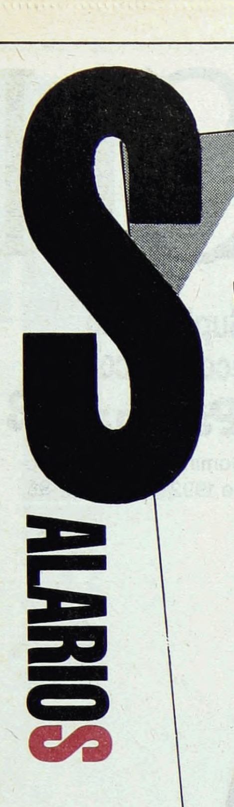
Suplemento económico de **Página/12**

Domingo 23 de febrero de 1992 - Año 2 - Nº 96

LA DIFERENCIA SALARIAL ENTRE LA EMPRESA PRIVADA Y LA ADMINISTRACION PUBLICA LLEGA AL 300 POR CIENTO

ESTE LOCO LOCO SUELDO

Un gerente general gana el doble que un juez y un jefe de planta tres veces más que un profesor secundario. El escalafón del Estado más que a una pirámide se parece a un iceberg sumergido debajo de la línea de subsistencia. A los despedidos por la racionalización se les suma la sangría de los que se van por voluntad propia.



COMPARACION DE SALARIOS ESTATALES Y PRIVADOS

(Sueldos brutos)

Gerente general	14.000
Juez Corte Suprema	7.010
Gerente área comercial	7.000
Juez de Cámara	5.680
Gerente área sistemas	5.000
Juez 1ª instancia	4.620
Gerente Depto. marketing	4.200
Gerente Depto. producción	3.900
Legislador nacional	3.500
Concejal metropolitano	3.410
Ministro nacional	2.670
Jefatura primera línea	2.500
Coronel	1.860
Director nacional (Cat. 24)	1.612
Investigador Sup. CONICET	1.610
Jefe turno	1.500
Médico Consult. MCBA (40 hs) (antigüedad 30 años)	1350
Suboficial mayor	1.298
Canasta familiar UADE	1.217
Prof. titular Univer. (D.E.)	1.189
Canasta subsistencia FIDE	800
Categoría 10 Congreso nacional	572
Agente Pol. Federal	559
Subteniente	535
Profesor secundario (30 hs)	524
Canasta alimentaria FIDE	442
Categoría 20 escalafón nacional	328
Categoría 7 Adm. Metropolitana	315
Maestra de grado (Ds) 15 años	190

Los sueldos privados (en rojo) son promedio de mercado y no incluyen premios ni bonificaciones especiales.
Fuente: Datos oficiales y de consultoras privadas.

(Por Pablo Ferreira) Que un ministro nacional responsable del cólera de los jubilados como Julio César Aráoz gane un sueldo bruto de 2670 pesos, mientras que el gerente de una empresa privada recibe más del triple, está mostrando con crudeza hasta qué punto ha llegado la desproporción de las remuneraciones en el Estado. Es obvio que si esto ocurre con los altos burócratas tanto peor es el grado de padecimiento cuanto más se desciende en cualquiera de los escalafones de la administración pública del país. Casi nadie escapa a la condena, desde el personal hospitalario, la Justicia y los investigadores hasta la policía o los maestros. Frente a esto, lo único que se está haciendo desde el Gobierno es tratar de implementar un nuevo ordenamiento, el SINAPA (Sistema Nacional de Profesión Administrativa),que apunta a reencasillar exclusivamente al personal de la administración central.

Con los haberes congelados desde marzo del '91, salvo excepciones, como los militares, el escalafón público se parece más que a una pirámide a un iceberg en el que pocos son los que no se encuentran sumergidos por debajo de la línea de pobreza. La convertibilidad se deglutió casi un 25 por ciento del salario real de estos trabajadores, la mayoría de los cuales no alcanza a cubrir siquiera el 17 por ciento de la canasta familiar. Este indicador del nivel de mínima dignidad de vida para una familia tipo trepó este mes a 1217 pesos calculado por el Instituto de Economía de la UADE con una inflación implícita para febrero del 1,8 por ciento.

La nota de color la dan los jueces, rara avis que miran desde arriba el

Historias

TRES QUE SE FUERON

(Por Gerardo Yomal) Sólo en 1991, con las actuales políticas de achicamiento en la administración pública, el Gobierno logró dar de baja en sus empleos a 63.527 personas. Esta cifra representa más del 11 por ciento de la planta permanente que había al comenzar el año pasado. Casi el 36,3 por ciento de ellos se fue por el sistema de retiro voluntario, el 32,3 por ciento porque desapareció el organismo en el que cumplía tareas y un 19,9 por ciento se fue por jubilaciones anticipadas. Al 11,5 por ciento restante se lo catalogó, según el Gobierno, como un "ajuste en la situación de revista de los agentes", lo que en la jerga popular se conoce como "ñoquis".

Para acercarse a varias y diferentes historias de carne y hueso, CASH dialogó con ex estatales de esta etapa menemista.

"Ultimamente no se podía hacer nada, la situación era deplorable y directamente no había presupuesto para ciencia", cuenta Néstor Werner, que tiene 36 años y fue geólogo del INCYTH (Instituto Nacional de Ciencia y Técnica Hídrica), organismo cuyo rol teórico era analizar químicamente el agua que tomamos, generar modelos físicos y matemáticos de represas y puertos, y realizar el control bacteriológico de afluentes, además de prospección y captación de aguas. "Yo estaba en disponibilidad porque el retiro voluntario no era para profesionales; así que los últimos seis meses de sueldo los cobré como si fuera una indemnización." Con diez años de antigüedad y con una jefatura a su cargo ganaba 500 pesos mensuales. "La formación que tuvimos en el INCYTH fue espectacular: ganamos becas en España e Israel, asistimos a cursos internacionales, y con este bagaje realmente podíamos dar solución a los problemas que se nos presentaban. Pero llega un momento en que con el actual salario directamente no podés sobrevivir. Lo peor de todo y casi inexplicable —agrega—, es que todo el presupuesto que tiene asignado el instituto se lo llevaba Tienda León y la empresa de mantenimiento y limpieza. Hasta nos cortaron los teléfonos. No se entendía que tipos que ganaban un palo y medio viajaran en micros con aire acondicionado medio vacíos. ¡Oh casualidad!, siempre la misma empresa ganaba la licitación. En ese contexto de destrucción y bajos salarios ya no se aguantaba más..."

Werner, con otro geólogo y un técnico geofísico, crearon GEOCONSULT S.A. y se asociaron con una empresa de perforaciones. En una gacetilla que imprimen por computadora ofrecen sus servicios tanto a empresas privadas como a estatales.

"El clima de cagazo era total; nos quedábamos sin trabajo, sin sueldo. Para los bancarios la situación era muy angustiante porque la mayoría de los bancos se venía achicando en gente", recuerda un ex empleado de la Caja Nacional de Ahorro y Seguro. "El Estado directamente nos ahuyentaba apretándonos con los bajos salarios y lo peor de todo es que se desprendían de gente a la que formaron durante décadas y que ahora es aprovechada por la empresa privada. Los de computación tenían una formación de excelencia, manejaban centros de cómputos enteros de los cuales dependían cientos de terminales. La mayoría, cuando salía de la Caja a la tarde, se iba a trabajar afuera. Los contrataba UNISYS, empresa consultora y de computación que le presta servicios a Autolatina. Con seis meses de trabajo a full se ganaban lo que en dos años en el Estado." Este ex empleado de la Caja consiguió trabajo como administrativo en una empresa privada. "Gano 800 pesos por mes: como no tengo familia ni alquiler pude ahorrar el aguinaldo."

"Tengo 45 años y 28 los pasé en Ferrocarriles. Ahí hice todo el escalafón: practicante, archivista, auxiliar hasta jefe de sección primera e interino de división segunda." Se llama Julio García y cuenta que el ferrocarril lo atrapó. "Lo llegás a querer por lo que significa para el país. Además, me dio todo lo que tengo; aunque para comprarme un departamentito tenía que trabajar en otro laburo, siempre fue mi entrada principal." Hasta que a mediados del '90 le llegó la comunicación del traslado a la DGI. "Fue un golpe muy fuerte, entré en una gran depresión. Pedí volver al ferrocarril. Y ahí también la situación era terrible, el clima agobiante, los chimentos de pasillo te mantenían en una angustia permanente. Se cumplía a rajatabla una perversa política salarial para cumplir con las exigencias del Banco Mundial. Pedí el retiro voluntario. Ahí quedó expresamente escrito que tomé esa decisión debido a la gran presión económica y psicológica que vivía en la empresa." Ganaba 500 pesos mensuales, con categoría de jefe y con 28 años de antigüedad. De indemnización le pagaron 18.000 pesos "con lo que no me alcanza ni para un ambiente". Ahora trabaja en un negocio de antigüedades que manejaban unos amigos.

Historias como éstas se repetirán entre los 200.000 trabajadores estatales que el Gobierno se comprometió a despedir ante el FMI en los próximos tres años.

SINAPA

El gobierno nacional está instrumentando para los agentes públicos que revistan en la administración central (ministerios, secretarías del Estado y direcciones nacionales) el denominado Sistema Nacional de Profesión Administrativa (SINAPA). Su propósito manifiesto es rejerarquizar la carrera pública e introducir mejoras salariales reemplazando el escalafón que estableciera el decreto 1428 de 1973. El Ministerio de Salud y Acción Social lo tiene en vigencia desde el 1° de diciembre, aunque según fuentes de Hacienda todavía nadie ha cobrado los nuevos salarios que incorporan un aumento del 35 por ciento en promedio. El sistema ha sido planteado por las autoridades como la faz luminosa de la sangría de personal que sólo durante 1991 superó las 63.000 bajas.

El novedoso escalafón fue diseñado por la Secretaría de la Función Pública timoneada por Gustavo Béliz y ha sido consensuado por solo uno de los dos gremios del sector, la UPCN, que participó desde los primeros borradores. El Banco Mundial aportó su *know how* y participa en la financiación del proyecto.

El SINAPA busca introducir criterios de racionalidad y competitividad en la selección y promoción. Plantea el concurso previo para todos los aspirantes al ingreso, y para los "cargos críticos", con remuneraciones que llegan hasta los 4900 pesos, se establecen concursos abiertos. Además se efectuarán evaluaciones anuales que en las calificaciones más extremas pueden determinar la percepción de un sueldo extra de premio (sobresaliente) o el despido automático (dos años con deficiente).

Si bien el *leading case* ha sido el ministerio de Aráoz hay otros organismos que ya están en el sistema como las Secretarías de Medios de Comunicación, de Función Pública, de Turismo y Prevención de la Drogadicción. También el Registro Nacional de las Personas y el INAP han debutado.

La estructura donde están siendo reencasillados poco más de 30.000 agentes y que no incluye a la mayor parte de la administración pública nacional por estar convencionada, simplifica las 24 categorías conocidas en una escala de seis niveles de A a F, en tanto se va abriendo horizontalmente en diversos grados para cada nivel.

En Economía el parto es inminente, así como en las secretarías Legal y Técnica y en la de Ciencia y Técnica.

abismo de las grillas públicas y los únicos que han logrado poner en línea sus salarios con los mayores niveles gerenciales privados. El fenómeno se explica por el aumento autoperpetrado el pasado año, ley de autarquía mediante, cuando un inevitable escándalo indujo la intervención del propio Menem.

Por encima de la casi infranqueable barrera de la canasta familiar solamente se sitúa un conjunto muy reducido del funcionariado. Los legisladores y concejales, sin embargo, no alcanzan a superar el ingreso de los menores niveles de gerencia del ámbito privado, aunque aventajan a las jefaturas de primera línea de ese sector. Es éste un logro compartido únicamente con los ministros nacionales. Los otros que se mantienen aún a flote son algunas jerarquías de las Fuerzas Armadas (generales y coroneles), los directores nacionales categoría 24, y con escaso margen los investigadores superiores del CONICET, los médicos consultores con 40 horas y una antigüedad de 30 años de la MCBA, y un suboficial mayor.

Cuando se trata de la inmensa mayoría del personal escalfonado —con la excepción del profesor titular universitario con dedicación exclusiva— se hace necesario tomar como referencia otra escala de medición como es la canasta de subsistencia valorizada para este mes por FIDE en 800 pesos, pues todas las categorías más representativas la miran desde abajo. Y se habla de cubrir un alquiler barato, un plato de comida por persona al día, un par de boletos de transporte y casi nada para higiene y medicina.

Pero ni siquiera este devaluado patrón permite describir la situación del grueso de los trabajadores del Estado, puesto que el grado de deterioro del ingreso percibido exige recurrir a un indicador tan elemental como la canasta alimentaria, es decir, el límite para no morir de inanición. Su valor, que es actualmente de 442 pesos según la FIDE, no es cubierto ni por un subteniente ni por un profesor secundario con 30 horas cátedra (con los descuentos de ley ambos están por debajo), menos aún por los administrativos nacionales tomando la categoría 20 y las categoría 7 de la comuna metropolitana. Ni hablar de la maestra de grado con dedicación simple y quince años de docencia que no puede darse el lujo de adquirir con lo que cobra tan solo la mitad de lo necesario para alimentar un grupo familiar de cuatro miembros.

Mientras va en aumento el número de empleados públicos que, con distinta suerte y forzados o voluntariamente, buscan trabajo en el sector privado donde por igual tarea se puede ganar hasta tres veces más (ver cuadro), los que se quedan sufren o se las rebuscan. Algunos con un segundo empleo. Otros, en particular los de arriba y los que tienen cargos políticos, con ingresos extras. Santos o de los otros.



Por Osvaldo Siciliani

INDUSTRIAS SIDERURGICAS GRASSI S.A.



La recesión en la siderurgia redujo los ingresos por ventas de aleaciones de hierro —que fabrica Grassi— a la mitad de sus niveles previos al primer semestre de 1991. Como se sumaron otras dificultades financieras dentro del mismo sector, la firma debió endeudarse a ritmo acelerado, incrementando sus compromisos en cerca del 50 por ciento entre enero y setiembre del mismo año.

El motivo clave de esta adversa situación se incubó en las condiciones del comercio exterior. La menor paridad cambiaria desde 1990 truncó el auge exportador de sus clientes y el suyo propio. Por lo tanto, los stocks de Grassi se acumulaban en los depósitos con mercadería que, destinada para la exportación, no salía a la espera de alguna mejora en el tipo de cambio real.

Sin embargo, la profundización del ajuste posplan Bónex disipó las expectativas y contribuyó a la decisión empresaria de cerrar dos de sus tres plantas fabriles en agosto de 1990, suspendiendo entonces al personal afectado. Esta circunstancia extrema fue más grave de lo aparente ya que ocurrió después de haberse elevado de manera sustancial la productividad física de la actividad.

Al acentuado deterioro de los precios internacionales para los productos de Grassi en 1991, se sumaron los conflictos obrero-patronales en otras firmas metalúrgicas que igual afectaron la demanda en el primer semestre de ese año. A las deudas generadas por la caída de las ventas se agregó un empeoramiento de la crisis siderúrgica por la postergación de pagos de SOMISA, obligando a Grassi y a otras firmas del sector a recurrir al crédito bancario a fin de no interrumpir sus operaciones comerciales.

En este difícil contexto productivo, las salidas que cada firma busca a la crisis se adecuan a sus propias características. Grassi tiene la ventaja de proveer al 95 por ciento del mercado nacional. Como el año pasado dedicaba todavía el 25 por ciento de su producción a un mercado externo poco tentador, se están evaluando las alternativas de reestructuración para elevar las utilidades a partir del mercado interno. En esta estrategia, las exportaciones de la empresa seguirán disminuyendo hasta que resulten rentables.

(Por Adrián Makuc) Luego de las intensas polémicas que suscitó al principio, el proyecto de ley de patentes que el Ejecutivo envió al Congreso en octubre del año pasado no ha generado demasiado ruido últimamente. Pero no es aventurado vaticinar que muy pronto el gobierno estadounidense renovará las presiones para acelerar el trámite de aprobación. Hay elementos que fundamentan ese pronóstico: 1) el proyecto cobró vida como consecuencia de una expresa exigencia norteamericana; 2) las experiencias de otros países del Tercer Mundo indican que el gobierno de Estados Unidos centra su estrategia al respecto en la presión bilateral; 3) la "piratería" intelectual le ocasiona a las empresas de ese país pérdidas de facturación por 17.000 millones de dólares anuales.

En la edición del 10 de febrero, *Business Week* publica una nota sobre "piratas de patentes" que refleja con claridad los intereses y posiciones de las firmas estadounidenses más perjudicadas por la violación a los derechos de propiedad intelectual. El argumento central del artículo es que los negociadores norteamericanos están logrando resultados positivos y que ello promoverá mayor producción y mayores inversiones, especialmente en América latina.

En la nota se calculó en 17.000 millones de dólares el perjuicio que sufren los sectores farmacéuticos, software, audiovisual y editorial, con una estimación que tomó en cuenta las supuestas ventas perdidas a nivel mundial a causa de la "piratería". Los segmentos más afectados son el productor de software y el farmacéutico, con 9000 y 4000 millones de dólares, respectivamente. Esas pérdidas son provocadas por la falta de protección adecuada de los derechos de propiedad de los que elaboran los programas de computación y los que fabrican nuevas drogas. El planteo es que los costos de producir software y nuevas drogas son infinitamente superiores a los costos de su reproducción por medio de la copia. En concreto, se señala que desarrollar y ensayar una nueva droga implica gastos del orden de los 200 millones de dólares, mientras su producción es relativamente barata para el que roba o copia la fórmula original.

Victorias

Business Week reseña las victorias logradas por la política de negociación agresiva desplegada por los representantes estadounidenses en dos niveles: primero, a través de la presión bilateral sobre países que no brindan protección legal a los propietarios de drogas, software, etc.; segundo, mediante la negociación multilateral en la Ronda Uruguay que se desarrolla en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) desde 1986 y que se encuentra a punto de definir un acuerdo entre 102 países o de fracasar totalmente.

Entre las victorias cita el caso de México, que sancionó una nueva ley de patentes bajo la presión ejercida por Estados Unidos para promover su ingreso en la Zona Libre de Comercio de América del Norte con Canadá; el de China, a la que se amenazó con aumentar los aranceles so-

EN EL BOLSILLO

Alta fidelidad

Ha pasado mucho tiempo desde la época del "Winco". También han sido ampliamente superadas en tecnología las bandejas de la época de "Joe". En Boedo se encuentran los modelos más nuevos y completos en equipos de audio.

En San Juan y Boedo (el de la vereda par) venden el Philco 5419, con radio AM/FM, doble casetera y sistema dolby, en 15 cuotas de 64 dólares cada una. También el Crown minicomponente, doble casetera, compact disc en ocho cuotas fijas de 65 dólares. (Estas pueden ser abonadas con tarjeta.)

En Rodó, Boedo 1050, tienen el Sanyo doble casetera, dolby, radio AM/FM y capacidad para cinco compact disc a U$S 1990 de contado efectivo, o en tres cuotas de 756 dólares (con un 14 por ciento de recargo), o seis cuotas de U$S 398 (20 por ciento más que en efectivo).

En Boedo Internacional (Boedo 1022) ofrecen el Grundig, dolby, radio AM/FM, doble casetera y CD a 1600 dólares en contado efectivo o si no financiado con tarjeta en ocho cuotas de U$S 271 (un 35,5 por ciento más que de contado) o en doce de U$S 186 (30,5 por ciento más). También tienen el Sony, que es un modelo más moderno y tiene espacio para cinco CD a U$S 1900 de contado o en doce cuotas de U$S 217 (37 por ciento más que en efectivo).

En Boedo V se encuentra el mismo Grundig pero en 15 cuotas fijas de 173 dólares, abonando al final de la financiación la suma de 2595 dólares (casi mil más que en efectivo).



ANIVERSARIO DEL PLAN

	17/2/91	31/7/91	17/2/92	Diferencia al 17/2/91	Diferencia al 31/7/91
Leche La Serenísima cartón rojo	0,52	0,52	0,54	+ 3,8%	+ 3,8%
Papel higiénico Higienol x 4 rollos	1,57	1,40	1,39	−12,9%	− 0,71%
Arroz doble Gallo caja por kg.	1,63	1,31	2,69	+65 %	+ 1,05%
Salchicha Vienísima x 6	0,86	1,04	1,09	+26 %	+ 4,8%
Pan lactal Fargo grande	1,32	1,23	1,45	+ 9,8%	+17,8%
Detergente Cierto x litro	1,09	1,15	1,12	+ 2,75%	− 2,6%
Café La Morenita x 500 g.	2,79	2,34	2,55	− 9,4%	+ 9,8%
Aceite Cocinero PVC x 1	1,05	0,95	1,04	− 0,9%	+ 9,4%
Jab. en polvo Ala Acc. Com. x 800 g.	1,99	1,99	2,00	+ 0,5%	+ 0,5%
Mayonesa Gourmet x 350 g.	1,15	1,06	0,97	−18,5%	− 9,3%
Yerba Nobleza Gaucha Azul x 500 g.	0,90	0,95	0,95	+ 5,5%	0 %
Lavandina Ayudin x 1	0,56	—	0,68	+21 %	—

Los precios tomados son un promedio entre Norte y Disco y el dólar a 0,9925 pesos al 17/2/92

ESTADOS UNIDOS MARCA A PRESION



Los sectores farmacéutico, software, audiovisual y editorial de la economía norteamericana dejan de facturar 17.000 millones de dólares anuales por la "piratería" en los derechos de propiedad intelectual. Comprometieron al gobierno argentino a que sancione una nueva ley de patentes: el proyecto ya está en el Congreso pero su tratamiento se dilata. Hay pronóstico de renovadas presiones.

bre sus productos, y el de Canadá, al que forzarán a formar un frente común con Europa y Japón en materia de protección de la propiedad intelectual en la Ronda Uruguay del GATT.

En cuanto a un posible acuerdo en el GATT, los empresarios de Estados Unidos son escépticos en relación con un posible acuerdo con el GATT, porque eso otorgaría un plazo de adaptación de las legislaciones nacionales y, en su opinión, permitiría continuar la piratería durante ese lapso.

Por eso prefieren mantener e intensificar la presión sobre países a nivel bilateral como la mejor forma de obtener resultados. Especialmente en América latina. Al revisar los casos de México, Chile, Argentina y Brasil en el campo de las patentes farmacéuticas, se alaba el texto aprobado en México y se lo muestra como "modelo" elegido por Carla Hills, representante Comercial de Estados Unidos (USTR) y máxima autoridad en las negociaciones comerciales. La ley de Chile, aunque favorable, no es tan "buena" porque, a diferencia de la mejicana, sólo protege a las drogas que se desarrollen a partir de la sanción de la ley y excluye a las ya patentadas en EE.UU.

En el caso de la Argentina, se señala que seguiría el modelo mejicano y que el proyecto de ley de patentes enviado por el presidente Menem al Congreso es un texto "muy moderno". Agrega que esto significa un cambio sustancial respecto de la política previa, que llevó a varios laboratorios extranjeros a dejar la Argentina. Sin embargo, advierte sobre el peligro de la resistencia de laboratorios nacionales y políticos "nacionalistas" a estos cambios.

Respecto de Brasil, "gran imponderable", se lo coloca como un mercado potencial que no puede olvidarse, a pesar de las pocas perspectivas de contar con una nueva ley de patentes similar a la mejicana y la resistencia de los opositores a esta reforma.

Opinión

El resultado de todo esto pone de manifiesto claramente que la política comercial de Estados Unidos no ha cambiado ni cambiará en el futuro inmediato. Es una política comercial que utiliza agresión y defensa, presiones bilaterales y negociación multilateral en forma indistinta, con el objetivo único de proteger los intereses de empresas y ciudadanos estadounidenses. Tal como lo expone *Business Week*, el ejemplo de Estados Unidos es observado cuidadosamente por las empresas europeas, expectantes frente a la Ronda Uruguay y preparadas para iniciar presiones bilaterales sobre los países que no protegen la propiedad intelectual.

La continuidad de esta política comercial supera la discusión sobre un supuesto nuevo modelo de capitalismo que estaría gestándose en Estados Unidos para superar el fracaso o la decadencia que afecta la estructura productiva y la capacidad competitiva frente a los grandes socios comerciales como Europa y Japón.

Estados Unidos podrá cambiar, alterar o intensificar ciertos instrumentos de política económica interna para revitalizar empresas en sectores industriales de tecnología avanzada o intermedia y sectores de servicios. Pero ello no implicará rever su política comercial externa; todo lo contrario. Esta política será cada vez más dura. Si las negociaciones multilaterales fracasan en el GATT, buscará un espacio económico ampliado, como ya está haciendo con la Zona de Libre Comercio con Canadá y México y proyectará hacia América latina con la Iniciativa de las Américas.

En el caso argentino, la promesa de las autoridades de sancionar una nueva ley de patentes ha sido tomada al pie de la letra por Estados Unidos. Sin embargo, el proyecto enviado por el Poder Ejecutivo al Congreso, en octubre de 1991, ha avanzado poco y nada. Con más de media docena de proyectos presentados, la perspectiva de aprobación del texto gubernamental deberá apoyarse en la mayoría con que cuenta el oficialismo, más que en la discusión racional y exhaustiva. Lo que sí puede preverse es una renovada presión de Estados Unidos si el Congreso argentino no aprueba la nueva ley para mediados de 1992. Esto no es futurología: es la consecuencia lógica de la política descripta y del alineamiento argentino.

El Buen Inversor

DOS BANDOS

La marcha de la inflación divide la City. Un sector de los operadores piensa que Cavallo dominará finalmente los precios, mientras la otra es más escéptica. Diferentes estrategias de inversión según la posición que asumen los financistas. Algunos prefieren esperar "hasta que aclare", mientras que otros proyectan tasas en ascenso.

(Por Alfredo Zaiat) El inesperado índice del 3 por ciento en enero y la inquietante marcha de los precios en este mes, que abre fuertes interrogantes sobre lo que puede pasar con el costo de vida en marzo, colocó a la inflación en el centro del debate de los operadores de la City. Los financistas están divididos a la hora de discutir las razones del rebrote inflacionario. Los optimistas sostienen que se trata tan sólo de un tropiezo y que el índice volverá rápidamente a niveles por debajo del uno por ciento mensual. En cambio, los que ven un horizonte turbio no están tan seguros de que la suba sea transitoria.

La polémica que se abrió entre los operadores va más allá de discutir el futuro del IPC (Indice de Precios al Consumidor), ya que si bien en el microcentro nadie duda por ahora de que el tipo de cambio no perforará el techo de un peso por unidad, el crecimiento de los precios abre interrogantes de mediano plazo acerca de la paridad cambiaria.

En este punto se vuelven a dividir las aguas. Un grupo piensa que el equipo económico terminará por dominar la situación, con lo que la controversia cambiaria dejará de tener peso por lo menos durante este año. Tanta confianza en la habilidad de Cavallo para encauzar los precios en los estrechos márgenes de la convertibilidad tiene su explicación en el IEPE (Impuesto al Excedente Primario de las Empresas).

Una de las consultoras más importantes de la City acercó un informe a sus clientes estimando que el primer efecto del IEPE se verá en los precios, ya que las fábricas estarán motivadas a liquidar fuertemente los stocks. Con un poco de exageración calculó que si se aprueba el paquete tributario en la fecha prevista por el equipo económico, en el mes próximo se registrará deflación.

Los banqueros que tienen más reservas acerca de la marcha de la inflación recuerdan que el mercado esperaba para este mes un descenso más pronunciado del índice, que finalmente no se cumplió. Afirman sin ruborizarse que el plan económico empezará a crujir si el costo de vida toca el 3 por ciento en marzo. La estrategia de inversión de estos operadores es el tradicional *wait and see* (esperar y ver). Es decir que por el momento no conviene variar mucho la composición de la cartera de inversión, pero si se confirman los pronósticos negativos, el camino será refugiarse en activos de menor riesgo, descartando acciones y bonos emitidos en pesos.

Por otro lado, los operadores optimistas no se quedan quietos y ya recibieron las proyecciones monetarias de los analistas del microcentro que les servirán para diseñar su estrategia. Para esta semana esperan una menor liquidez en el sistema, lo que se reflejará en una suba de la tasa del call. Este ascenso del costo del dinero impactará negativamente en las paridades de los bonos, en especial en la del BIC 5 que es tan sensible a las oscilaciones de la tasa. En cuanto a la marcha de las acciones, los corredores esperan ansiosos los balances trimestrales de las empresas para examinar sus resultados para ver si éstos son compatibles con las altas cotizaciones de los papeles.

Respecto del probable comportamiento de las acciones en las próximas ruedas, los especialistas del recinto estiman que el negocio accionario se tomará una pausa, con movimientos erráticos en los precios de los papeles y con gran selectividad, pues todos los cañones de los corredores apuntan a la cercana subasta de las acciones de Telecom.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,8	0,8
a 30 días	1,2	1,3
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	0,7	0,8

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

BAJA -0,2 %

Dólar

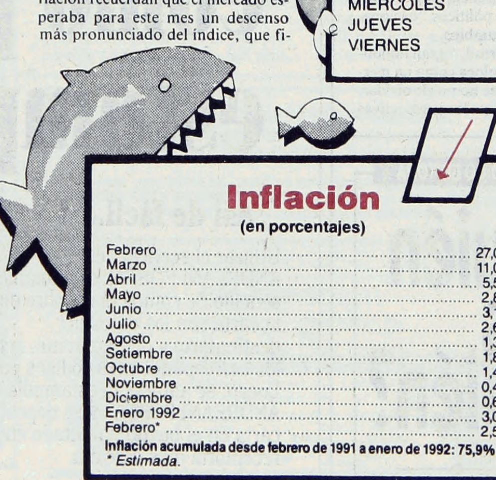
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,993**
LUNES	0,992
MARTES	0,993
MIERCOLES	0,993
JUEVES	0,992
VIERNES	0,991

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 14/2	Viernes 21/2	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	9,30	9,18	-1,3	-7,7	-0,8
Alpargatas	2,24	2,16	-3,6	-6,5	-11,8
Astra	37,80	38,00	0,5	0,0	0,5
Atanor	2,15	2,03	-5,6	-3,3	-5,6
Bagley	7,25	7,20	-0,7	14,3	43,9
Celulosa	5,00	4,97	-0,6	-5,9	-5,3
Comercial del Plata	475,00	470,00	-1,1	-2,1	19,0
Electroclor	8,00	7,10	-11,3	-20,2	-21,1
Siderca	2,06	2,06	0,0	-4,5	-12,3
Banco Francés	11,80	11,70	-0,8	23,8	46,3
Banco Galicia*	63,00	32,54	12,6	68,9	113,6
Garovaglio	212,00	213,00	0,5	-10,5	-3,2
Indupa	2,45	2,43	-0,8	-8,0	-19,0
Ipako	25,30	26,50	4,7	-8,0	-2,9
Ledesma	2,18	2,15	-1,4	7,5	1,4
Molinos	11,20	10,70	-4,5	-5,3	2,9
Pérez Companc	20,10	19,60	-2,5	-2,0	-3,4
Nobleza Piccardo	57,00	55,00	-3,5	19,6	52,8
Renault	14,70	17,50	19,0	52,2	80,4
Telefónica	3,47	3,55	2,3	20,3	22,4

*Cortó cupón por dividendos en acciones



Inflación

(en porcentajes)

Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992	3,0
Febrero*	2,5

Inflación acumulada desde febrero de 1991 a enero de 1992: 75,9%.
** Estimada.*

La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 19/2	6510	6556
Base monet. al 19/2	8316	8375
Depósitos al 18/2		
Cuenta corriente	1076	1084
Caja de ahorro	956	963
Plazos fijos	2362	2379

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

ME JUEGO

JOSE MARIA DAGNINO PASTORE

Titular de la Consultora Econométrica

—¿Cuál es la estimación de inflación para este mes?

—Se ubicará por encima del 2 por ciento, pero menos del 2,5. Hay un componente de arrastre estadístico muy importante que viene de enero. Lo que se observa es que a medida que transcurre este mes, en cada semana se registran variaciones menores respecto de la anterior. Es interesante analizar las causas del rebrote inflacionario. Por un lado existieron factores estacionales (carne, frutas y hortalizas), pero que no explican todo el fenómeno. Además hay que tener en cuenta que lo que se llama "estacionalidad" es una construcción teórica: aislar una serie de productos, determinar su tendencia y analizar las variaciones sistemáticas durante un período. En este punto hay que ver qué se entiende como "sistemático" y cuál es el período que se toma para el análisis. Existe un grado de arbitrariedad muy grande cuando se habla de estacionalidad, ya que se produjeron variaciones en los patrones estacionales que no se toman en cuenta, como por ejemplo en "el patrón exportador" al irrumpir la soja en el mercado.

—¿Qué otros factores actuaron en el rebrote inflacionario?

—Shocks externos, como la suba del precio internacional del trigo, y dos medidas impulsadas por el Gobierno. La primera, el cambio de moneda, que derivó en redondeos para arriba, y la segunda, la creciente presión fiscal con la nueva facturación, que provocó traslado de mayores costos al consumidor.

—¿Cómo viene la inflación de marzo?

—Si bien habrá factores estacionales que tirarán para arriba el índice, éste recibirá muy poco arrastre estadístico de febrero. No creo que el IPC baje a niveles de 0,3 por ciento, compatible con la pauta de inflación anual. De todos modos, estimo que el costo de vida del próximo mes será menor al de éste.

—¿Estos índices de inflación afectan la salud del plan?

—No. El Plan de Convertibilidad sigue sólido. Pero no se puede ignorar que el costo de vida en el trimestre será alto y que hay una variable que está anclada (el tipo de cambio).

—Cavallo enfatizó que él no será el ministro que vaya a devaluar.

—¿Qué ministro de Economía va a adelantar una devaluación? Por otro lado, insisto en que en líneas generales el plan marcha bien.

—¿Cómo recibió el mercado las malas noticias sobre la inflación?

—Los operadores siguen con una opinión positiva acerca del plan económico. Un número creciente de inversores opina que si en algún momento hay que modificar pilares del plan, esa medida no afectará la política de fondo (privatizaciones, estabilidad y ajustes con mejoramiento fiscal).

—¿Qué inversiones recomienda?

—Si se confirma la baja de la inflación, empezará el bombardeo de buenas noticias (acuerdo con el Fondo, Brady), y en el segundo trimestre se podrán observar anvaces en algunos activos. En una cartera de inversión colocaría más de la mitad en títulos públicos, el resto lo dividiría entre acciones en inmuebles.



Bónex

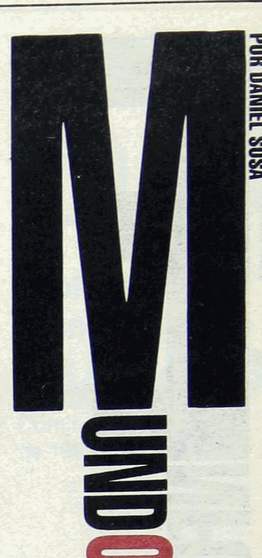
Serie	Precio (en pesos) Viernes 14/2	Viernes 21/2	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	91,30	91,00	-0,3	0,6	1,1
1987	84,80	84,00	-0,9	-0,7	2,4
1989	79,20	79,00	-0,3	0,4	1,2

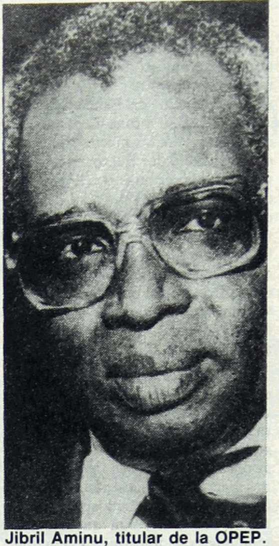
Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 14/2	Viernes 21/2	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	93,50	92,80	-0,8	1,6	1,7
1987	85,30	85,30	0,0	-0,5	3,5
1989	80,00	79,90	-0,1	0,8	1,8

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.




Jibril Aminu, titular de la OPEP.

Acuerdo de la OPEP

PETRO-RECORTES

Motorizados por Arabia Saudita, los países exportadores de petróleo decidieron un moderado corte productivo para el segundo trimestre. Aunque difícilmente el precio del barril suba a la meta de 21 dólares, se detendría la caída.

"Mi esperanza es ver detenida cualquier chance de nuevo deterioro y, si fuera posible, un aumento en los precios. Pero es una esperanza, no una profecía." En esos términos definió el resultado de la reciente reunión de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) el ministro saudita Hisham Nazer. El representante del primer productor mundial de hidrocarburos consiguió con creces sus objetivos, contra las expectativas de los otros doce miembros del cartel.

Desde que arribaron a Ginebra hasta que concluyó la reunión el domingo pasado, los medianos del grupo —liderados por Irán, Nigeria y Venezuela— presionaron por un recorte sustancial en los envíos para revertir el derrumbe de los precios. La meta para ellos era una oferta que llevara la cotización a 21 dólares el barril, tres más de la que permanecía desde enero. El fracaso de sus aspiraciones quedó reflejado en el mercado de Londres: este lunes las operaciones en el International Petroleum Exchange se hicieron a 17,55 dólares por barril (85 centavos menos que el viernes), y la perspectiva ante la caída estacional de demanda en el segundo trimestre es un nuevo descenso.

Poco antes de que concluyera el encuentro, en las lujosas suites del Hotel Intercontinental, parecía afirmarse un acuerdo para recortar la producción de 24,4 a 22,5 millones de barriles diarios, es decir, un 7 por ciento. Incluso varios miembros del club mantenían una posición extrema y apostaban por un mayor cierre del surtidor. Ese era el caso de Venezuela, cuyo ministro, Celestino Armas, insistía en una retracción del 10 por ciento, lo que equivalía a bastante menos de 22 millones de barriles.

Nazer, enfundado en su impecable traje Príncipe de Gales, se mantenía al margen de las reuniones multilaterales organizadas por el presidente de turno de la OPEP, el médico nigeriano Jibril Aminu, en su suite del piso quince. Tranquilo, tres pisos más arriba, el saudita esperaba las órdenes del rey Fahd. Con el handicap de concentrar el 36 por ciento de la producción del cartel, finalmente se impuso su criterio.

El techo de la producción global de la OPEP fue fijado en 22,98 millones de barriles desde el próximo 1° de marzo hasta fines de junio. Esto es una reducción cercana al 5 por ciento, que se mantendrá si no se presentan alteraciones graves. El grupo volverá a reunirse el 24 de abril para revisar la situación y ya se agendó también un encuentro a fines de mayo para definir el criterio a seguir en el futuro.

La evaluación inmediata fue de insatisfacción para la mayoría de los negociadores, aunque Aminu declaró que "no debemos presenciar un colapso en los precios". El ministro de Minas y Energía de Indonesia, Ginandjar Kartasasmita, manifestó públicamente su disconformidad, aunque dijo que su país cumplirá el acuerdo de Ginebra. Del mismo modo, el iraní Gholamreza Aqazadeh advirtió sobre el peligro que el tope fijado representa para la estabilidad del mercado petrolero.

Por lo pronto, el primer desafío de los miembros de la Organización será el de readaptarse al sistema de cuotas, una práctica abandonada desde que Irak invadió Kuwait en agosto de 1990. La propia Arabia Saudita ya anticipó que no está dispuesta a cumplir con la parte que se le asignó, de 7,88 millones de barriles diarios. Su pretensión es permanecer por encima de los 8 millones (frente a 8,65 en enero).

Eso le permitirá afianzar sus planes, que prevén elevar su capacidad productiva en el quinquenio a 10 millones de barriles. Pero bien puede resultar en un desastre para otros productores, que deberían soportar una fuerte caída de ingresos si la oferta continúa excediendo a la demanda y no se recuperan los precios. Los propios cálculos de la OPEP y de la Agencia Internacional de la Energía cifran en 22,7 millones de barriles diarios la necesidad de petróleo para abril-junio, casi 300 mil barriles menos que el nivel decidido en Ginebra.

La creciente producción de Kuwait y el tal vez inminente reingreso al mercado de Irak agravaría el cuadro. El ministro kuwaití Hamoud Al-Rquba, indicó que su país deberá alcanzar un nivel de producción cercano a 1,7 millones de barriles diarios hacia final de este año (en enero fue de sólo 550 mil barriles). El pequeño reino liberado por la operación Tormenta del Desierto hace un año producía, antes de la invasión iraquí, 1,9 millones de barriles por día.

Por su parte, el ministro de Petróleo de Irak, Usamah Al-Hiti, pidió a las Naciones Unidas la definición de una fecha para negociar la suspensión de las restricciones a la exportación de petróleo, impuesta por Estados Unidos. El funcionario ratificó su convicción de que este mismo año su país volvería al mercado internacional. Antes del boicot, el país gobernado por Saddam Hussein producía 3 millones de barriles diarios y actualmente está en condiciones de extraer 2 millones y exportar 1,5 de inmediato, según Al-Hiti.

El temor de ver bajar los precios a 16 dólares el barril (cotización con la que comenzó el año) o aun más es rechazado por los optimistas de la OLP, que confían en el efecto que provocará el retiro de por lo menos 1,2 millones de barriles diarios del mercado. Algunos miembros, como Venezuela, sin embargo, ven en el horizonte una crisis aun más severa. Por cada dólar que baja el precio del crudo, el ingreso fiscal del país latinoamericano se reduce en unos 500 millones. Oficialmente se anunció en Caracas que el impacto de la caída del precio del petróleo mermará el ingreso de divisas en 1200 millones de dólares, pero cálculos privados llevan esa cifra hasta 3000 millones. La performance en lo que va del año ya obligó a realizar fuertes cortes presupuestarios.

Cerrando el surtidor

	Enero de 1992	Cuota de abril/junio
Argelia	0,80	0,76
Ecuador	0,30	0,27
Gabón	0,30	0,27
Indonesia	1,40	1,37
Irán	3,50	3,18
Libia	1,60	1,39
Nigeria	1,90	1,75
Qatar	0,30	0,37
Arabia Saudita	8,65	7,88
Emiratos Arabes Unidos	2,40	2,24
Venezuela	2,30	2,14
Irak	0,40	0,50
Kuwait	0,55	0,81
TOTAL	24,40	22,98

(Producción estimada para enero por la Agencia Internacional de Energía y cuotas del segundo trimestre, en millones de barriles diarios.)



"El riesgo de que la tasa de inflación aumente continua y explosivamente no existe ya que la economía está bajo control", dijo Domingo Cavallo el 18 de julio de 1982 siendo presidente del Banco Central. Aquella vez su pronóstico resultó más que errado: los precios subieron en julio un 7,9 por ciento, en agosto un 16,3, el porcentaje bajó levemente en setiembre, pero saltó a un 17,1 en octubre. Si ahora como superministro repitiera aquella frase, muy probablemente acertaría. Con un Estado que genera inmensos superavits y un Banco Central que mantiene elevadísimos niveles de reservas, hay ínfimas chances de que la inflación se acelere demasiado.

Sin embargo Cavallo y su equipo están más que preocupados por el índice de enero y las proyecciones para febrero (2 a 2,5 por ciento) y marzo (un piso del 1,5 por ciento). No es para menos: si bien las condiciones macroeconómicas permiten descartar inflaciones explosivas en los meses venideros, con que sólo se mantenga por unos meses el actual ritmo de aumento en el costo de vida este programa de convertibilidad sucumbiría inexorablemente.

Los funcionarios encargados del tema no sólo están preocupados. También desconcertados, como lo evidencia el hecho de que tras varias semanas de haberse detectado el rebrote no hayan tomado prácticamente ninguna medida para contrarrestarlo. Y no es que estén paralizados por voluntad propia. No han hecho nada porque para eso deberían ponerse previamente de acuerdo sobre las causas del problema.

En las últimas tres semanas Cavallo y la gente de su *staff* han dado no menos de diez explicaciones a la suba de precios: el exceso de demanda, la escasez de oferta, la estacionalidad de algunos productos, la recuperación del poder adquisitivo de los salarios, el blanqueo de operaciones y el nuevo régimen de facturación, el redondeo, las variaciones de precios internacionales que se trasladan domésticamente, el aguinaldo, la expansión monetaria, la entrada de capitales, las actitudes cartelizadas (comportamientos "zafreros" en el argot de Schiaretti) de formadores de precios y comerciantes, la falta de competencia en los servicios privados, y la poca efectividad de la política de desregulación. No lo mencionan ellos, pero se podrían incluir en la lista a los bruscos aumentos tarifarios en las tarifas de luz y gas con reminiscencias de María Julia.

Si no fuera porque encima se contradicen, la amplitud de ese abanico de explicaciones daría lugar a pensar en la riqueza de un razonamiento oficial que incorpora motivos complementarios. Por ejemplo, mientras el ministro insiste con el aguinaldo hay asesores suyos que afirman que eso es un disparate, o está el caso de los funcionarios que señalan como causa importante del 3 por ciento de enero al hecho de que muchos comerciantes remarcaron porque están pagando más IVA que antes, ignorando que la Secretaría de Programación de Juan José Llach ha llegado a la conclusión de que en ese mes no se registraron incrementos en los márgenes de distribución, a excepción de verduras (34 por ciento) y panaderías (7 por ciento).

Con semejante desorientación no debe llamar la atención que el gabinete económico esté inmerso en prolongadas discusiones acerca de qué hacer, sin que hasta ahora haya predominado alguna de las ideas en debate, como ser la disminución de encajes para abaratar el crédito, nuevas líneas de préstamos de la banca pública y direccionados a la inversión o producción (no al consumo), o la profundización de la apertura y la desregulación.

Los promocionados operativos de fiscalización tributaria que clausuran negocios ante la mínima infracción, y la insistente apelación de Cavallo a los empresarios para que amarreteen lo más posible los reajustes salariales son las dos únicas acciones que impulsaron, debido a que ambas se desprenden del muy limitado acuerdo al que llegaron: la necesidad de atemperar el gasto privado, sea mediante la absorción de dinero por el cobro de impuestos o poniendo límite al consumo.

Así como los operativos de DGI y Comercio buscan simultáneamente fortalecer el aspecto fiscal del programa, la cota que pretenden imponer a la indexación salarial también tiene un objetivo paralelo. En tanto los trabajadores no recuperen el poder de compra que se deterioró tras el rebrote (pese a lo que dicen los *dibujos* de Economía que Cavallo distribuyó el jueves a la prensa), será minúsculo el peligro de que el costo salarial funcione como correa de transmisión inflacionaria entre un índice de precios al consumidor que se sobresaltó y un índice mayorista que permanece bastante tranquilo. Si así ocurriera el atraso cambiario a nivel industrial se transformaría en insoportable y la mayor holgura que mostró la balanza comercial en diciembre (las primeras estimaciones indican que las importaciones cayeron un 10 por ciento en comparación con noviembre) habría sido un alivio transitorio.

Sin ignorar que Cavallo debe inevitablemente ocuparse por determinar las causas inmediatas que aleja la tasa de inflación local de la del Primer Mundo, y sabiendo que de poco le sirve a quien tiene que decidir la política económica del día a día, lo cierto es que la indomabilidad de los precios obedece en última instancia a que en esta sociedad subsisten pujas distributivas muy marcadas. Sea entre un Estado que quiere recaudar más y contribuyentes que se resisten, entre empresarios y trabajadores por salarios y condiciones laborales, entre los propios empresarios por mejorar su posición relativa, o entre los bancos acreedores y el Gobierno por el monto de las tranferencias. Nada indica que esas tensiones inflacionarias vayan a desaparecer.



BNL-FONDIARIA

La Banca Nazionale del Lavoro se asoció con uno de los mayores grupos aseguradores de Italia, Fondiaria, con la intención de trabajar a duo en el mercado argentino. El objetivo principal del acuerdo es llegar a un nuevo grupo polifuncional, con la integración de las actividades de la BNL y Fondiaria. El proyecto apunta a presentar una oferta conjunta de servicios en un mercado muy competitivo. La alianza se concretó en agosto del año pasado y, una vez que se efectivice la autorización de los organismos de control de ambos países, Fondiaria aparecería este año en el mercado local. La Banca es la principal entidad financiera extranjera que opera en el país: desembarcó en Buenos Aires al comprar el Banco de Italia en 1987 —un tercio del pago fue con papeles de la deuda externa— y rápidamente se diversificó al sector asegurador, adquiriendo el año pasado el control del Grupo Juncal. En Italia la BNL es el segundo grupo bancario detrás del San Paolo Di Torin, mientras que Fondiaria, cuya sede se encuentra en Florencia, controla el 2,7 por ciento del mercado de seguros de la península ocupando el décimo lugar en el ranking del mercado italiano.

CERRO NEGRO

Hace poco más de un año el Continental Bank capturó una porción del capital accionario de la cerámica Canteras Cerro Negro, al capitalizar parte de sus acreencias. Al mismo tiempo la compañía canceló su deuda con el Banco de la Provincia de Buenos Aires entregando 13 millones de dólares en papeles de la deuda externa y los pisos de sus oficinas céntricas. La "reestructuración" no se hizo esperar: desde octubre hasta el mes pasado el nuevo directorio integrado por los banqueros despidió a 400 trabajadores de la planta de Olavarría.

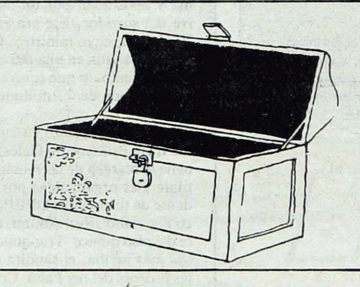
TABACALEROS

Los fabricantes de cigarrillos no esconden su alegría por la reducción de la alicuota del Impuesto Interno que grava su producción. El presidente Carlos Menem firmó el decreto 283/92 que dispone la rebaja en dos puntos de la alicuota que estaba en el 66 por ciento. Los mayores beneficiarios de esta medida fueron las multinacionales Nobleza Piccardo (British American Tobacco) y Massalin Particulares (Philip Morris). Pero el festejo mayúsculo de los tabacaleros lo realizarán cuando Domingo Cavallo decida eliminar el peso tributario que representa el Fondo del Tabaco, iniciativa que de acuerdo con los empresarios del sector se produciría el próximo mes.

PASES

El mercado de los ejecutivos de las grandes empresas está bastante movido en los primeros meses del año. El más reciente fue el pase del director financiero de CAMPSA (holding Bridas de la familia Bulgheroni) Ernesto Gasparri, al grupo SOCMA de la familia Macri.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

ADIVINA, ADIVINADOR

Fuego y sal, aves y manos, hachas y sueños, planetas y vísceras, todos indicios o señales que se suponía encerraban información de lo por venir, que sólo calificados maestros sabían descifrar. La alta jerarquía social de los augures, pitonisas, astrólogos, arúspices, etc., dice de la importancia atribuida a predecir el futuro. Aun hoy las profecías de Nostradamus (1555) suscitan interés y los horóscopos aparecen regularmente en los más serios periódicos.

En economía la adivinación fue reemplazada por la prognosis, una especialidad de la econometría. Pero su lógica es igual: cierta información disponible es usada para predecir el estado futuro de una cosa *X*. Hay variantes: tomar información sólo de la variable pronosticada; tomar información de varios fenómenos (conjunto multivariado); tomar información de distintos períodos del pasado, etc. Cuáles variables explicativas considerar, con qué atrasos temporales y qué masa de información se requiere, dependen del modelo teórico elegido y la capacidad de procesar información. El pronóstico siempre es una distribución de probabilidad; si la distribución es normal puede predecirse, por ejemplo con un 95 por ciento de confiabilidad, en qué intervalo de valores estará el valor más probable de *X*. Es distinto pronosticar la macro o la microeconomía, real o monetaria, a corto, mediano o largo plazo. La prognosis económica tuvo en Tinbergen a uno de sus precursores, y a él —"pronosticador y hacedor de políticas"— dedicó Theil su clásica obra *Economic forecasts and policy*.

Una tercera posibilidad son las profecías autorrealizadoras: el pronóstico no se basa en información alguna. Su fin es inducir un comportamiento que haga cumplirse la predicción. Los políticos criollos —grandes jugadores de truco— usan este método en funciones de gobierno. Como en el *bluff*, buscan impresionar exhibiendo una confianza mayor que la que los hechos permiten admitir.

A fines del '91 el Gobierno pronosticó un 7 por ciento de inflación para 1992. En enero el IPC trepó un 3 y en febrero se proyecta un 2 por ciento. Hoy se corrige el pronóstico (7) sumándole el error observado (3) y diciendo: "Acá no pasó nada"; se aclara, también, que el pronóstico no se refería al IPC, sino a (0,5) IPC + (0,5) IPM, fórmula sin significado económico alguno (PM: precios mayoristas). Toda política económica es una proyección al futuro. Luego, interesa saber: ¿Tales pronósticos se hacen por adivinación (prohibida en la Capital Federal), por prognosis (sería un caso de mala praxis) o son meras señas de truco, para que todos apuesten a la estabilidad? Si es el tercer método, su éxito depende de que se crea en el profeta, pero con los resultados a la vista parece que el grado de credibilidad va tendiendo a cero.

TINBERGEN

La física, paradigma de la ciencia del siglo XIX, lo fue también de la economía, desde los años 70. Pero pocos físicos dejaron su ciencia por la economía. Uno fue Jan Tinbergen. Discípulo de Ehrenfels, en Leyden, antes que Hicks o Samuelson vio dos aplicaciones físicas a la economía: extremos y procesos. Su tesis trató *Problemas de mínimo en Física y Economía* (1929). Ese año ingresó a la Dirección de Estadística.

Eran ya, él y Frisch, grandes figuras del joven movimiento econométrico. En 1930 publicó su "ciclo de la telaraña" y cofundó la Sociedad Econométrica. Profesor (1933-73) en el Instituto de Economía de los Países Bajos, comenzó (1934) a publicar sus enfoques del ciclo económico. Pasó a Ginebra (1936-8), al Servicio de Estudios Económicos de la Sociedad de las Naciones, donde comprobó estadísticamente las teorías del ciclo (1939).

Tras la ocupación alemana (1940-4), desquiciadas economía e industria, la reconstrucción holandesa se basó en la política económica planificada, instrumentada por la Oficina de Planificación (OPH) dirigida por Tinbergen. Allí elaboró la lógica de la política económica, la expuso en *Teoría de la política económica* (1952), *Centralización y descentralización* (1954), *Política económica* (1956). Al dejar la OPH, orientó su labor docente en el Instituto a la Programación del Desarrollo. Planificación, inflación, mercados comunes e industrialización fueron temas comunes a Tinbergen y la CEPAL: visitó Santiago en setiembre-octubre 1959, dictando clases en su programa de capacitación. Designado primer *chairman* del Comité de Planificación del Desarrollo de la ONU (1965), lo condujo con firmeza, e influyó sobre funcionarios de regiones subdesarrolladas. Sus estudios más recientes versaron sobre insumo-producto, división internacional del trabajo y reservas internacionales. En 1969 compartió con Frisch el premio Nobel de Economía.

Emulo argentino de sus análisis estadísticos del ciclo fue Prebisch, precursor en la materia (1938-44). En 1963-4 —fresca aún la experiencia de Holanda y Tinbergen su principal figura académica— al frente del Consejo Nacional de Desarrollo, Roque Carranza dirigió el *Plan Nacional de Desarrollo* (1965), donde era visible la lectura de *Planeación del Desarrollo* (México, 1959) Por sus técnicos. Más elaborada y compleja —por tanto, menos aplicable a la Argentina de entonces— *Política económica* (México, 1961) fue a base de la cátedra de Teoría de la Política Económica y Sistemas Económicos comparados, que entonces comenzaban a dictar los profesores L. Portnoy y C. Panzone, en la UBA.